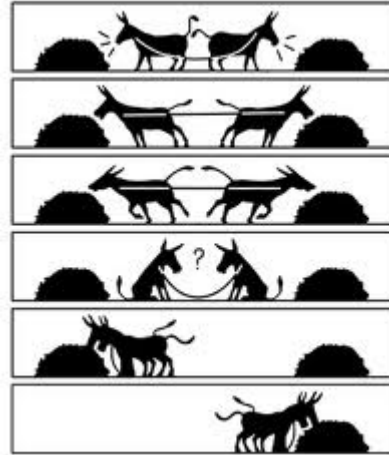


# ÇATIŞMA NEDİR?





- Günlük hayatınızda aileniz, arkadaşlarınız veya çevrenizdeki insanlarla yaşadığınız çatışmayı düşününüz...



# ÇATIŞMA;



- ◉ İletişimde birinin davranışları diğerinin ihtiyaçlarına ters düşüyor, onu engelliyor ya da değerleri birbirine uymuyorsa, bu kişiler arasında çıkan sürtüşmeye “çatışma” denir.

# ÇATIŞMA,



- Bir ya da birden fazla kişinin herhangi bir konu üzerinde anlaşmazlığa düşmesidir.
- Çatışma durumunda, kişilerin istek ve amaçları birbirine uyuşmamaktadır.

# ETKİLİ ÇATIŞMA ÇÖZME BASAMAKLARI KULLANIYOR MUSUNUZ?



# ÖRNEK

- Öğretmeniniz ödev verdi, yapmak için son gününüz. Okuldaki kütüphanenin bilgisayarını kullanmak için gittiniz sizinle beraber başka bir öğrenci daha geldi. Sadece bir bilgisayarda internet var. Ne yaparsınız?

# TEPKİ

- 1. Bilgisayarda işi olan diğer gelen kişiyi umursamam ve bir an önce bilgisayarını kullanmaya çalışırım.

# DUYGU

- 1. Kendi ödevimi yaptığım için kendimi iyi hissederim.
- Diğer kişi engellendiği için kızgınlık duyar.

# TEPKİ

- 2. Kendi ödevimi bir tarafa bırakır ona öncelik veririm.

# DUYGU

- 2. Engellendiğimi hissederim, işimi yapamadığım için üzülürüm.
- Diğer kişinin isteği yerine gelir ve rahatlar.



# TEPKİ

- 3.Karşımdakiyle konuşurum ve ortak çözüm yolu bulmaya çalışırım.

# DUYGU

- 3.Ortak çözüm bulduğumuz için mutlu olurum. Çünkü her ikimiz için de en iyi olan çözüm yolunu bulduk.
- Kazan-kazan yöntemi

# ETKİLİ ÇATIŞMA ÇÖZME BASAMAKLARI AKIŞ YÖNÜ

ANLAŞMA  
KAZAN-KAZAN

# ANLAŞMA KAZAN - KAZAN

5 Ortak problemlerimizin çözümü için gereken seçenekler şunlardır.

5 Ortak problemlerimizin çözümü için gereken seçenekler şunlardır.

4 Senin isteklerinden, duygularından ve bunların nedenlerinden anladıklarım şunlardır:

4 Senin isteklerinden, duygularından ve bunların nedenlerinden anladıklarım şunlardır:

3 Bu konudaki duygularım ve nedenleri şunlardır.

3 Bu konudaki duygularım ve nedenleri şunlardır.

2 Bu konudaki isteklerim ve nedenleri şunlardır:

2 Bu konudaki isteklerim ve nedenleri şunlardır:

1 Ortak sorunun yüz yüze konuşarak çözmek istendiğinin belirtilmesi.

1 Ortak sorunun yüz yüze konuşarak çözmek istendiğinin belirtilmesi.



# ÇATIŞMA DURUMLARIYLA BAŞA ÇIKMADA KULLANILAN TAKTİKLER

- Eğitimcilerin ve psikolojik sağlıkla ilgilenenlerin gerçekleştirmeye ve yaygınlaştırmaya çalıştıkları taktikler; daha çok tarafların uzlaşarak ya da her iki tarafın memnun olduğu başka bir yolu bularak çatışmayı çözmeleridir.



# KAPLUMBAĞA-KÖPEKBALIĞI



- ◉ **KAPLUMBAĞA TAKTİĞİ** (geri çekilme): İsteklerimizden ve ilişkilerimizden vazgeçme, geri çekilme taktiği.
- ◉ **KÖPEKBALIĞI TAKTİĞİ** (zorlama): İlişki yerine amaçlarımız isteklerimiz önemli ise, karşımızdakini zorlamaya dayalı taktik. (İş adamları ve politikacılar... Kültürümüz de erkeklerden daha çok bu taktiği bekliyor).

# AYICIK-TILKI

- ◉ **AYICIK TAKTIĞİ** (alttan alma): Amaçtan vazgeçip ilişkiyi korumaya yönelik olarak davranmaya, karşıdakinin yapmak istediğine izin vermeye dayalı taktik. (Memurlar, astlar. Kültürümüz kadınlardan daha çok bu taktiği bekliyor.
- ◉ **TILKI TAKTIĞİ** (uzlaşma): Amaç ve ilişki orta derecede önemli ise, biraz ilişkiden biraz amaçtan vazgeçerek orta yol bulmaya çalışılan taktik-Kültürümüz bu taktiği över. Ancak bu taktiğin kültürümüzdeki tilkinin kurnaz biçimde algılanmasıyla karıştırılmaması gerekir.

# BAYKUŞ

- ◉ **BAYKUŞ TAKTİĞİ** (yüzleşme): Amaç ve ilişkinin çok önemli olduğu, iki tarafın da taviz vermeden gereksinimlerini tam olarak karşılayabildikleri taktik.

Bu taktikleri yeri gelince hepsini kullanırız. Kullanırken kendimizi korumayı, az zarar görmeyi ve çıkarlarımızı korumayı dikkate alırız.

## ÇATIŞMA DURUMUNDAKİ OLUMSUZ İFADELER...

(Bu tür davranışlar ilişkilerin filizlenmesine pek müsaade etmezler)



- **1-Kaçınma:**Bu davranışı gösteren kişiler, birisiyle çatışmaya girmemek için bilinçli yada bilinçsiz olarak çeşitli kaçma davranışında bulunurlar. Çatışma çıkacağını anladıklarında ya orayı terk ederler, ya uyumak isterler ya da önemli bir uğraşları varmış gibi başka hiçbir şeyle ilgilenmezler... Yani ellerinden geleni yaparak çatışmadan kaçarlar.
- **2-Hasır altı etmek:** Hasır altı davranışını gösteren kimse, sadece tartışmaya girmekten kaçınmakla kalmaz, sanki tartışılacak hiçbir konu yokmuş gibi hareket eder.



# ÇATIŞMA DURUMUNDA YAPTIĞIMIZ OLUMSUZ İFADELER...

- ◉ **3-Suçlu hissettirmek:** Bir insan karşısındakine kızgınlık ya da kırgınlığını açıktan açığa söylemiyor da dolaylı yollarla karşıdaki kişinin onu mutsuz ettiğini belirtiyorsa suçlu hissettirme yöntemine başvuruyor demektir.  
Örneğin kadın kocasının ayakkabılarıyla eve girmesine sinirleniyor olsun. Kızgınlığını açıkça söyleyeceği yerde “benim işim ne ki ! Gir, gir yarın hizmetçin nasıl olsa temizler” der.
- ◉ **4-Konuyu değiştirmek:** Çatışma olasılığı belirlediği anda konuyu değiştirmek çok sık kullanılan yöntemlerden birisidir. “ -ne kadar kabasın. -havalarda iyice ısındı değil mi?” örneğinde olduğu gibi.
- ◉ **5-Eleştirmek:** Bizi sinirlendiren bir soruna ilişkin olarak konuşacağımız yerde, birçoğumuz kızgınlığımızı karşıımızdaki başka davranışlarına eleştiri yönelterek dışa vururuz. Böyle durumlarda karşıımızdaki neye kızdığımızı pek anlayamaz.

# ÇATIŞMA DURUMUNDA YAPTIĞIMIZ OLUMSUZ İFADELER...

- ◉ **6-Akıl okuyuculuk:** Akıl okuyuculuk davranışında olan kimse, karşısındakini dinleyecek ve söylediklerini onun ifade ettiği biçimde anlayacak yerde, konuşanın kişiliğini çözümleyerek, onun gerçekte ne demek istediğini kendisinin anladığını sanır.
- ◉ **7-Tuzak kurma:** Bazı kişiler karşısındakinden bir davranış yapmasını isterler. Karşısındaki bu davranışı yapınca, sanki önceden isteyen kendileri değilmiş gibi bu davranışı yapana yüklenirler.
- ◉ **8-İma etmek:** Bazı kimseler kızgınlıklarını hiçbir zaman açığa vurarak belli etmezler, ancak ima yolu ile bazı ipuçları verirler.

# ÇATIŞMA DURUMUNDA YAPTIĞIMIZ OLUMSUZ İFADELER...

- ◉ **9-Bardağı taşımak:** Dilimizde yaptığı (söylediği) bardağı taşıran son damla oldu biçiminde ifadesini bulan bir söz vardır. Öfke, kızgınlık önceleri belli edilmez, depo edilir. Daha sonra küçücük bir olay bile olsa olayla pek açıklanamayacak reaksiyonlar sergilenir.
- ◉ **10-Gıcık etmek:** Öyle kimseler vardır ki kızgınlıklarını açıkça ifade etmek yerine, karşıdakinin gıcık olacağı hareketler yaparak onu rahatsız etmeye, ancak bu yolla kendi olumsuz duygularını dile getirmeye kalkışırlar.

# ÇATIŞMA DURUMUNDA YAPTIĞIMIZ OLUMSUZ İFADELER...

- ◉ **11-Şakaya boğmak:** Bazı kişiler kendilerine ciddi bir duygu ya da düşünce yöneltildiğinde , işi hemen şakaya dökmek ve bu yolla ciddiyetten kurtulmak isterler. “Oh ne şakacı adam insana hiç kavga etme fırsatı vermez” .
- ◉ **12-Yaraya dokunmak:** Herkesin psikolojik anlamda son derece duyarlı olduğu yaralı yerleri vardır. Kişinin bu tip noktalarını ancak ona çok yakın olan kimseler bilebilir. Bu yakın kimseler kızgınlıklarını, kişiyi bu duyarlı noktalarından yakalayarak belirtiyor ve öç alıyorsa, bu hastalıklı bir ilişkidir ve devamlı hırpalanmaktadır.

# ÇATIŞMA DURUMUNDA YAPTIĞIMIZ OLUMSUZ İFADELER...

- ◉ **13-Değişmeye izin vermemek:** Değişmeye izin vermeyenler, bir kişiyle daha önce kurdukları ilişkinin hep öyle kalmasını isteyenlerdir. Oysa yaşam akıp gitmektedir.
- ◉ **14-Yoksun bırakmak:** Karşısındakine kızdığı ya da kırıldığı zaman bazı kimseler bu duygularını belli edecekleri yerde, karşısındakinin ihtiyacı olan bir şeyi vermeyerek ondan öç almaya kalkarlar. Bu verilmeyen şey, sevgi, ilgi, yeme, neşe , yardım vb. olabilir.

Bu tür davranışlardan uzak durabilirsek, ilişkilerimizin gelişmesi konusunda çok büyük bir adım atmış oluruz.

Çatışmalarda kullandığımız yaklaşımı tespit etmeye çalışalım. Bunun yanında çatışmaların yapıcı bir şekilde çözümlenmesi için bir çok yöntem vardır. Bunlardan birisine kısaca değinelim. Kaybeden Yok Yöntemi...

## ÇATIŞMALARIN ÇÖZÜMLENMESİNDE KAYBEDEN YOK YÖNTEMİ:

Kaybeden yok yöntemi altı basamaktan oluşmaktadır.

- ◉ **1-Sorunu tanımlamak** : Bilgi birisi “sorunu doğru ve açık olarak tanımlamışsan, onu yarı yarıya çözmüşsün demektir” demiştir.
- ◉ Çatışma yaşayan bireylerin katkısıyla sorunun ortaya konması gerçekleştirilir.
- ◉ **2-Olası çözümler üretme**:(bir çok çözüm yolu ortaya koyun):Beş ya da on dakika gibi belli bir zaman süresi içinde aklınıza gelen bütün çareleri, iyi yada kötü, mümkün yada değil gibi ayıklamadan olduğu gibi bir yere yazınız. Bu aşamada asıl amaç, olabildiği kadar çok çözüm üretmektir.
- ◉ **3-Çözümleri değerlendirme**: Bu aşamada çözüm yolları çatışmayı yaşayanlar tarafından teker teker değerlendirilir. Bir çözüm de birisinin bile çekincesi varsa o çözüm yolu atlanır. Herkesin olur dediği çözüm yolu bulunana kadar buna devam edilir. Karşıdakini memnun etmek için çözüm yolu yapmacık olarak kabul edilmez.
- ◉ **4-Karar verme**: En iyi çözüm de karar kılınır.
- ◉ **5-Uygulamaya konulması**: Kararın nasıl uygulanacağı da bu basamakta görüşülür. Kurala bağlanır.( Kim ne zaman neyi yapacak vb.) Bir plan gerekiyorsa o da yapılır.
- ◉ **6-Çözümün başarısının değerlendirilmesi**: Bir çözümün uygulanıp olup olmadığını denemeden anlamak çok güçtür. Çözümü bir süre uyguladıktan sonra gözden geçirmek üzere bir araya gelinir. Çözüm tekrar gözden geçirilir. Bu aşamada başka bir çözümle değişiklik de yapılabilir. Uygulanamayan çözümde ısrar edilmez.

# KAYNAKLAR

- ◉ Etkili İletişim Becerileri ve Çatışma Çözme Biçimleri. Doç.Dr. Fidan KORKUT
- ◉ Ortaöğretim Rehberlik ve Yönlendirme Dersi Programı 10. sınıf etkinlikleri
- ◉ [www.psikoweb.com](http://www.psikoweb.com)